



2026年3月期 決算説明会資料

2026年5月22日 アイコム株式会社 代表取締役社長 中岡 洋詞

アイコム株式会社

目次

1. 2026年3月期 決算概況
2. 今後の見通し
3. 中期経営計画2030

1. 2026年3月期 決算概況

- 2026年3月期 決算ハイライト
- 通期 業績概況
- 品目別売上高増減
- 品目別売上高構成
- 地域別売上高増減
- 地域別売上高構成
- 貸借対照表及びキャッシュフローの状況
- セグメント別 売上高 – 所在地別 –
- 2026年3月期までに実施した投資の概要

2026年3月期 決算ハイライト



売上高: **36,959** (百万円)

(前年同期比: ▲1.4%)



KPI

営業利益: **2,913** (百万円)

(前年同期比: ▲21.7%)



試験研究費: **4,256** (百万円)

(前年同期比: +6.3%)

※2026年3月期新製品: **8機種**



KPI

ロボット生産比率: **18.8%**

総生産台数 : 735,025 (台)

ロボット生産台数 : 138,495 (台)

(前年同期比: ▲6.4%)

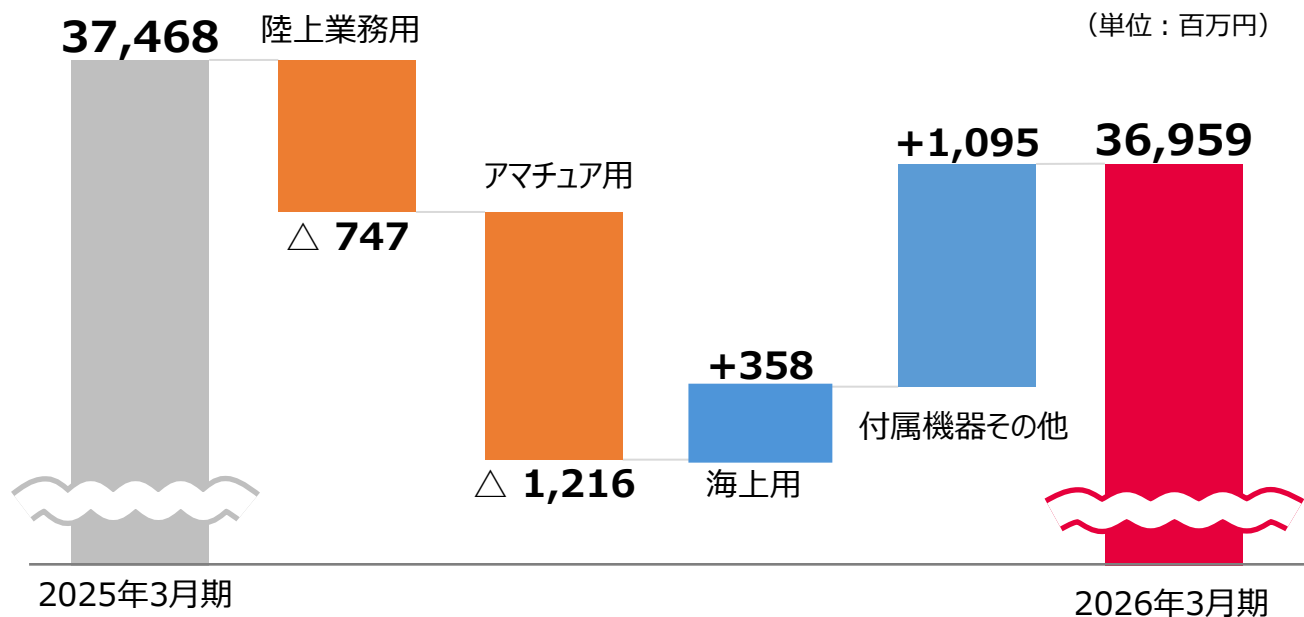
2026年3月期 業績概況

(単位：百万円)	2025年3月期 連結会計年度	2026年3月期 連結会計年度	前年同期比
売上高	37,648	36,959	▲684 (▲ 1.4%)
売上総利益	16,649	16,196	▲453 (▲ 2.7%)
販管費	12,927	13,283	365 (2.6%)
営業利益	3,721	2,913	▲808 (▲21.7%)
営業利益率	9.9%	7.9%	
経常利益	3,902	3,812	▲90 (▲ 2.3%)
経常利益率	10.4%	10.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,951	2,665	▲286 (▲ 9.7%)
為替レート (単位：円)			
US\$	152.72	149.97	▲2.75 (▲ 1.8%)
EUR€	163.94	173.40	9.46 (5.8%)

品目別売上高増減

単位：百万円

	前連結会計年度 (2025年3月期)	当連結会計年度 (2026年3月期)
売上高	37,468	36,959
陸上業務用無線通信機器	17,289	16,542
アマチュア用無線通信機器	6,745	5,529
海上用無線通信機器	3,635	3,993
付属機器その他	9,798	10,893



陸上業務用無線通信機器：前期比4.3%の減収

日本国内ではBCP対策として需要拡大や政府系案件獲得など前年を上回る実績となったものの、海外市場において、米関税政策の影響による先行き不透明感から、無線通信機器の買い控えが続き、減収。

アマチュア用無線通信機器：前期比18.0%の減収

新製品発売は好調に推移したものの、物価高騰に伴う個人の節約志向の高まりによる需要低迷や新製品発売前の買い控えが影響し、減収。

海上用無線通信機器：前期比9.8%の増収

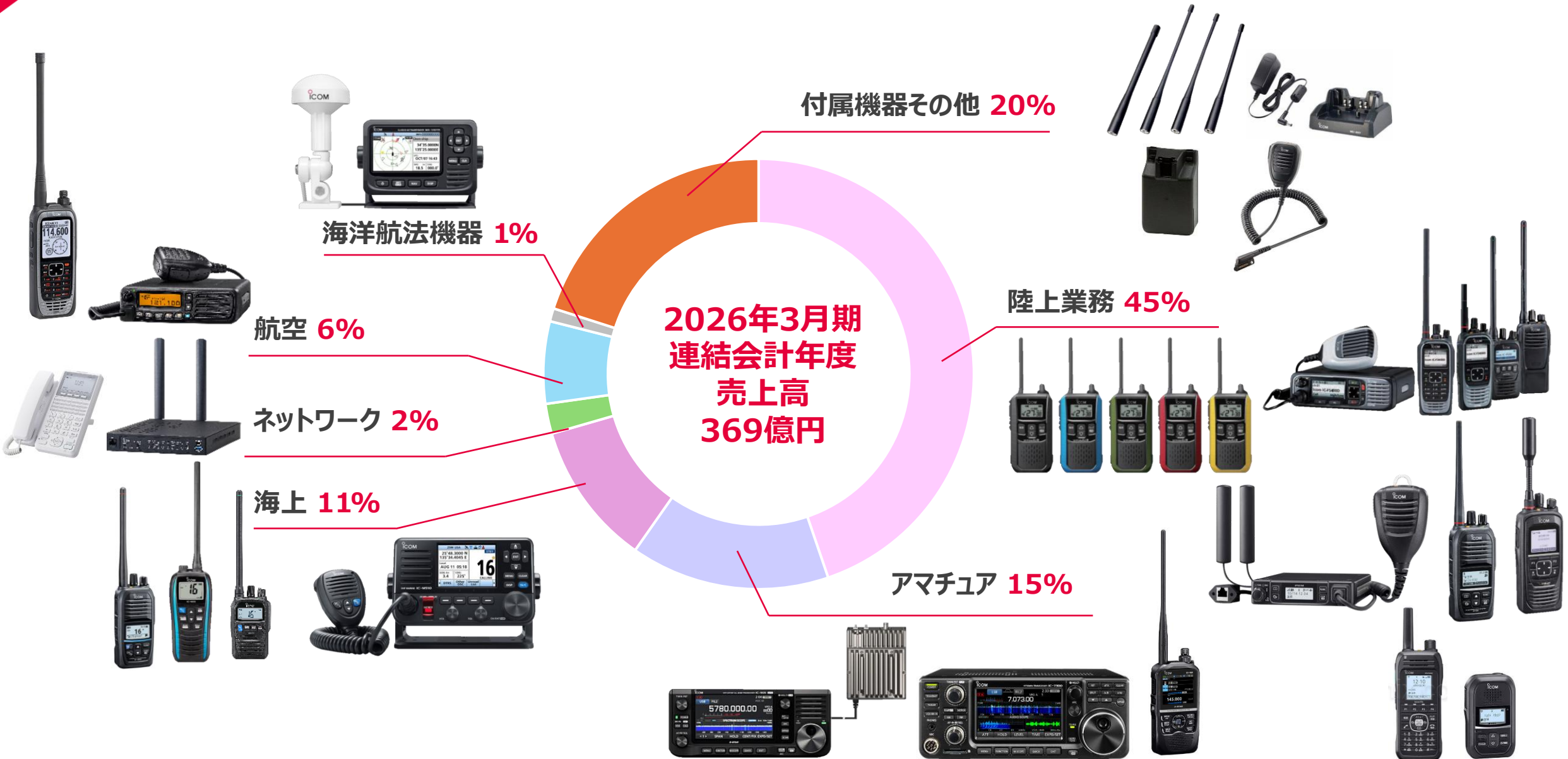
海外でのコーストガード向け案件獲得やレギュレーション改定に伴う機器置き換えによる特需により増収。

付属機器その他：前期比11.2%の増収

消防他政府向けや教育機関向け案件獲得により、無線機に付帯するオプション品やその他製品の売上を伸ばし、増収。

※品目別売上高構成は、次項を参照ください。

品目別売上高構成

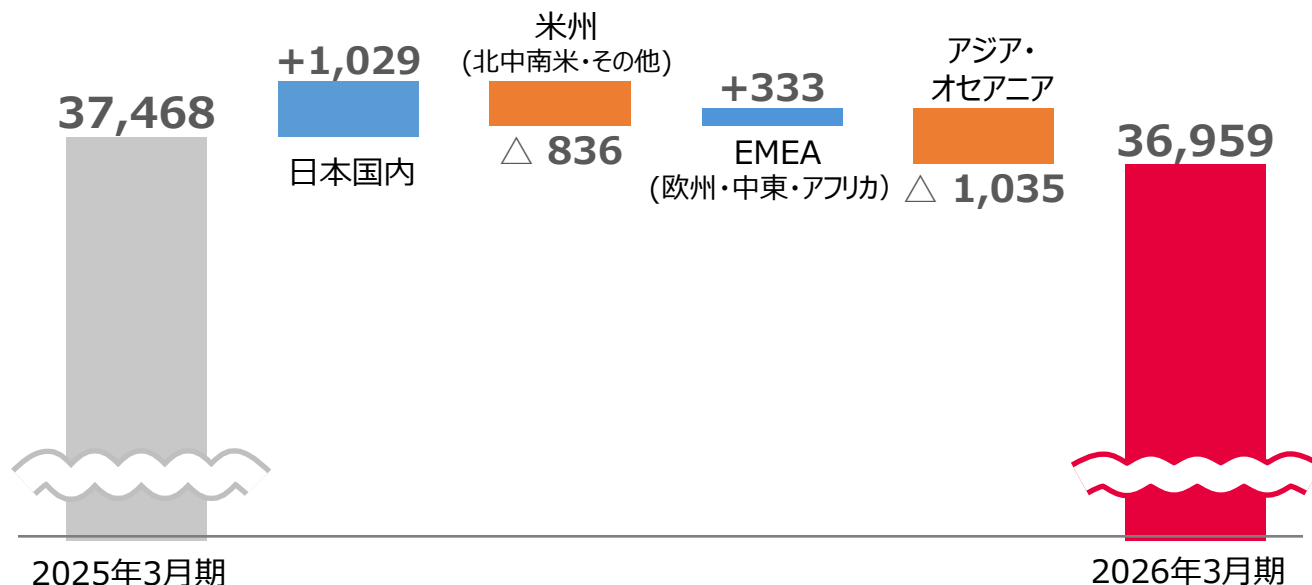


地域別売上高増減

単位：百万円

	前連結会計年度 (2025年3月期)	当連結会計年度 (2026年3月期)
売上高	37,468	36,959
日本	12,496	13,525
米州	12,147	11,311
EMEA (欧州、中東・アフリカ)	6,278	6,611
アジア・オセアニア	6,545	5,510

(単位：百万円)



日本：前期比8.2%の増収

アマチュア用無線通信機器の売上は、新製品の売上は堅調に推移したものの、発売前の買い控えに加え、個人需要の低迷により対前年度下回る結果となりましたが、陸上業務用無線通信機器において、ハイブリッド無線機の需要増でストックビジネスが堅調に推移したことに加え、消防、政府系案件や教育関連機関向けの案件を獲得し増収。

米州：前期比6.9%の減収

海上用無線通信機器は、南米での軍向けの案件獲得などもあり、前年並みの売上。しかし、陸上業務用無線通信機器では、政府予算締結による業務の停止、関税政策による産業への影響などもあり減収。その他カテゴリーも経済活動の低迷による需要減により減収。

EMEA：前期比5.3%の増収

陸上業務用無線通信機器は、欧州域外での案件獲得等により概ね前年並みの売上となったことに加え、その他の製品では経済活動の低迷による需要減の中で積極的なプロモーション活動により売上を積み上げ、全体では増収。

アジア・オセアニア：前期比15.8%の減収

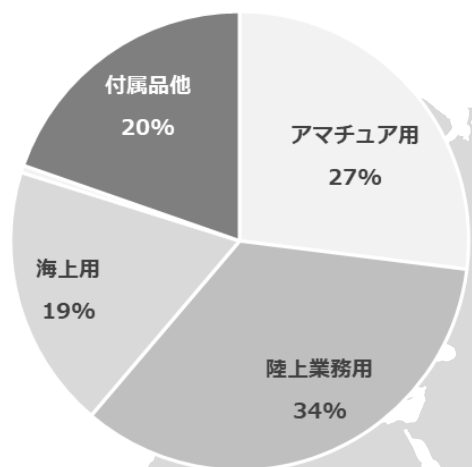
主要国であるオーストラリアにおいて、CB機が堅調に推移したことに加え、各種プロモーションなど積極的な営業活動によりア売り上げを積み上げ前年並みの売上を残すも、その他地域で、消費の低迷により厳しい市場環境が続いたことで、前年度に好調だった戦略機種種の販売が落ち込み減収。

※地域別売上高構成は、次項を参照ください。

地域別売上高構成

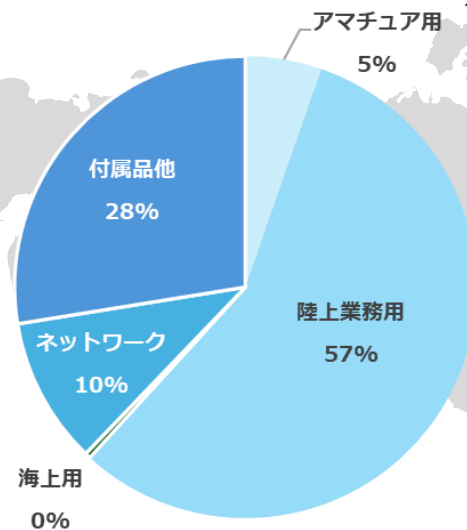
EMEA

売上構成比率 **17.9%**
(前年同期売上比：+5.3%)



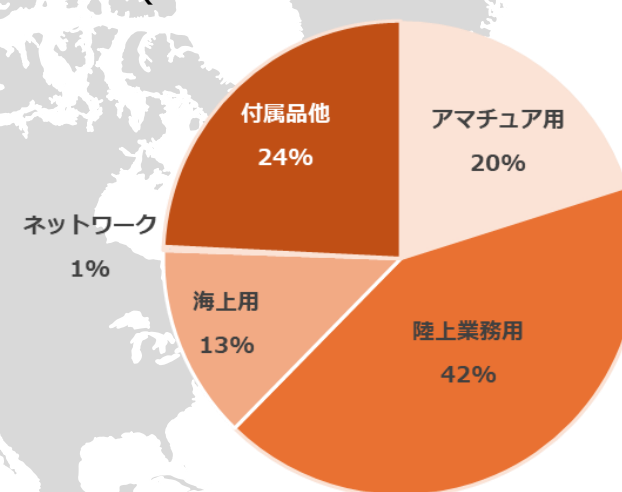
日本国内

売上構成比率 **36.6%**
(前年同期売上比：+8.2%)



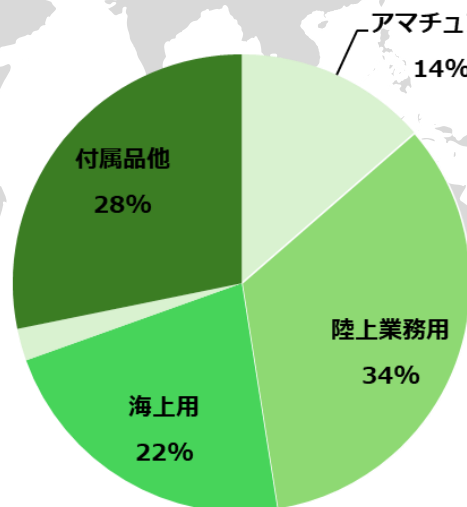
米州

売上構成比率 **30.6%**
(前年同期売上比：△6.9%)



アジア・オセアニア

売上構成比率 **14.9%**
(前年同期売上比：△15.8%)



貸借対照表及びキャッシュフローの状況

■ 貸借対照表

単位：百万円

	前連結会計年度 (2025年3月期)	当連結会計年度 (2026年3月期)
資産の部		
流動資産	48,685	50,859
固定資産	25,203	31,115
資産合計	73,888	81,974
負債の部		
流動負債	4,515	5,413
固定負債	2,012	3,470
負債合計	6,528	8,884
純資産の部		
株式資本	62,345	63,819
その他の包括利益累計	5,014	9,271
純資産合計	67,359	73,090

■ キャッシュフロー

単位：百万円

	前連結会計年度 (2025年3月期)	当連結会計年度 (2026年3月期)
営業活動によるキャッシュフロー	2,513	2,698
投資活動によるキャッシュフロー	△ 2,669	△ 3,567
財務活動によるキャッシュフロー	△ 1,393	△ 1,192
現金及び現金同等物の期末残高	△ 96	300

■ 貸借対照表

資産の部：前連結会計年度比 +8,085百万円

増加：投資有価証券、退職給付に係る資産、売掛金、棚卸資産（合計）、有価証券、現金及び貯金、建物及び構築物、流動資産のその他、土地、受取手形、投資その他の資産のその他、有形固定資産のその他、繰延税金資産
減少：機械装置及び運搬具

負債の部：前連結会計年度比 +2,355百万円

増加：繰延税金負債、未払法人税等、買掛金、未払金、流動負債のその他

純資産の部：前連結会計年度比 +5,730百万円

増加：親会社株主に帰属する当期純利益、その他有価証券評価差額金、退職給付に係る調整累計額、為替換算調整勘定
減少：余剰金の配当

■ キャッシュフロー

営業活動によるキャッシュフロー：+185百万円

増加：仕入債務、税金等調整前当期純利益、減価償却費、訴訟和解金
減少：売上債務、受取利息及び受取配当金、法人税、為替差益、控訴和解金の支払い

投資活動によるキャッシュフロー：▲898百万円

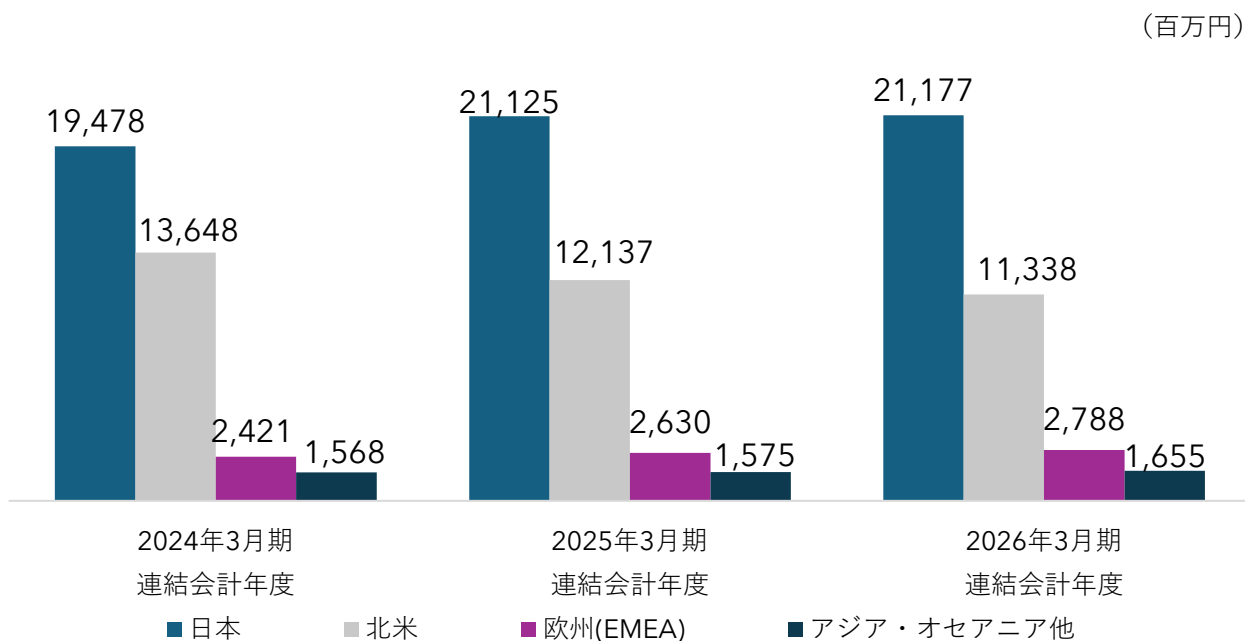
増加：利息及び配当金の受領額、有価証券の売却及び償還による収入
減少：預入期間3ヶ月超定期貯金、投資有価証券の取得、有形固定資産の取得、投資活動その他、長期前払費用

財務活動によるキャッシュフロー：+201百万円

増加：配当金の支払額

セグメント別売上高 – 所在地別 –

(百万円)		2025年3月期		2026年3月期		対前期増減率
		連結会計年度	構成比	連結会計年度	構成比	
売上高		37,468	100.0%	36,959	100.0%	△1.4%
※ セグメント別	日本	21,125	56.4%	21,177	57.3%	0.2%
	北米	12,137	32.4%	11,338	30.7%	△6.6%
	欧州 (EMEA)	2,630	7.0%	2,788	7.5%	6.0%
	アジア・オセアニア他	1,575	4.2%	1,655	4.5%	5.1%



※各セグメントに属する会社

日本	アイコム(株)、和歌山アイコム(株) アイコム情報機器(株)、(株)マクロテクノス (株)コムフォース
北米	アイコムアメリカ、アイコムカナダ アイコムブラジル、アイコムメキシコ
欧州 (EMEA)	アイコムヨーロッパ、アイコムスペイン
アジア・オセアニア他	アイコムオーストラリア、アイコムアジア 深圳信響通信有限公司

2026年3月期までに実施した投資の概要

2026年3月期 投資実績

		3年計画	3年累計実績	投資概要
設備投資	設計環境の再整備/ 働く環境の再整備	35~40億円	約51億円	<ul style="list-style-type: none"> 国内の設計施設や老朽化している施設の建築、また将来の拡充に備えた用地の取得 設計業務に必要な電子装置購入(測定器、高性能PC、その他装置)
研究開発	新規技術取得の ための取り組み	50億円	約107億円	<ul style="list-style-type: none"> 次世代公安向け及びパブリックサービス向け無線機開発の開始 IP無線関連新製品(周辺機器含む) SHFの更なる高周波数(24GHz)モジュールプロトタイプの開発 AI技術の具体的な取り組み・取り入れの具体化を進めている
	新規ビジネス	10億円	約15億円	<ul style="list-style-type: none"> IP無線と関連するVPN装置の開発、新たな分野への参入と共に、ストックビジネス収益も確保する IP無線と関連する新たなアプリ開発。ソリューションの多様化および新規顧客開拓と共にストックビジネス収益も確保する 戦略的M&Aの実施(SI会社の完全子会社化)やパートナーとの業務提携等 産学共同や超高周波実験など無線機材の提供などを実施
その他	人材確保・育成等	5億円	約4億円	<ul style="list-style-type: none"> 海外での技術対応のため、追加人員異動により、現地開発部隊を強化 社員の階層別トレーニング、次世代リーダーの育成など、外部機関による研修を実施 将来の新規ビジネス分野構築のため、「事業構想プロジェクト」を発足

2. 今後の見通し

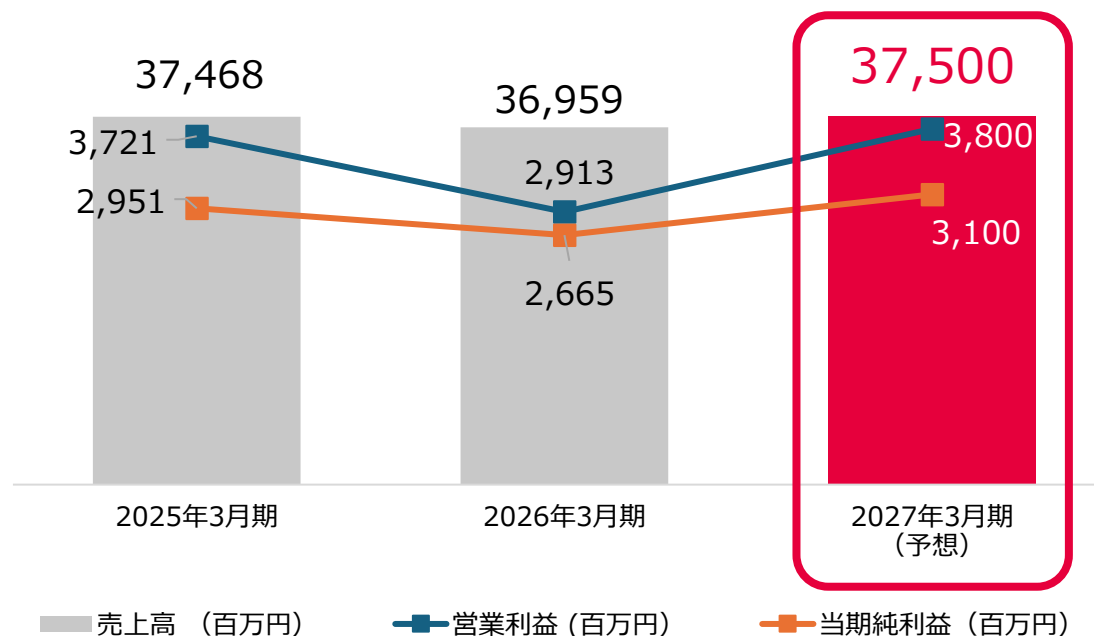
- 2027年3月期 業績予想
- 2027年3月期 配当予想

2027年3月期 業績予想

2027年3月期 連結業績予想

売上高 375 億円	営業利益 38 億円	営業利益率 10.1 %
親会社株主に帰属する当期純利益 31.0 億円		当期利益率 8.3 %

投資計画	設備投資	減価償却費	試験研究費
	12.84億円	11.15億円	44.47億円
2026年3月期実績値	12.37億円	9.59億円	42.56億円



2027年3月期 業績予想

■売上高

- 2026年3月期の経済動向を踏まえ、物価上昇や物流コスト増など需要に影響することも想定されるが、注力している陸上業務用無線通信機器において、国内の拡大している需要の獲得と、海外でのカスタマイズによる新規需要の獲得を進める。
- 陸上業務用、アマチュア用、海上用等の複数の通信分野を取り扱う当社グループの強みを活かし、幅広く的確に顧客の要望を捉えることで、売上高は、2026年3月期の水準を上回ると予想している。
- 地政学的リスクの高まりとともに、各国の防衛需要の高まりに応える事業展開を図る。まずは、2027年を目標に、次世代の防衛用衛星通信システムネットワーク「MA-DNX」対応端末の市場投入を計画している。
- 営業利益及び経常利益は、米国の関税政策の影響が不透明ではあるが、現時点では前期と同様に積極的な設備投資、広告宣伝活動の強化及び人件費の増加等を前提とした利益計画としている。

■設備投資

和歌山アイコムのも更なる自動化及び倉庫増設、本社地区施設の建て替え、設計の設備環境への整備を行う。

■想定為替レート

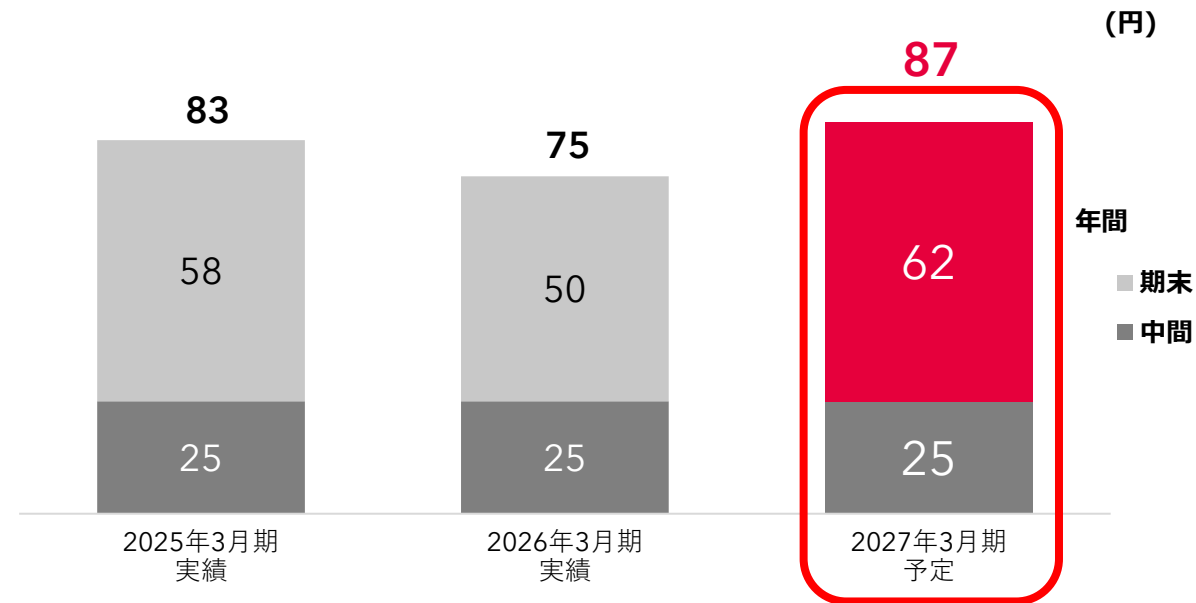
為替レート	2027年3月期 通期想定	2026年3月期 実績値
USD	153.00円	149.97円
EURO	180.00円	173.40円

2027年3月期 配当予想

	中間	期末	年間	配当性向
2025年3月期 実績	25円	58円	83円	40.4%
2026年3月期 実績	25円	50円	75円	40.4%
2027年3月期 予定	25円	62円	87円	40.3%

※増配の予定

ただし、株主還元方針に基づき、1株当たりの年間配当額60円あるいは連結配当性向40%のいずれか高い方を下限とすることを継続します。
 なお、予想以上の利益を実現した場合、別途、さらなる株主への利益還元も適宜検討します。



3. 中期経営計画2030

- 中期経営計画2026の実績
- 中期経営計画2030
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について(更新)
- 連結売上高500億円に向けて



2027年3月期～2030年3月期

中期経営計画2030

新しい転換期へ
～100年企業への成長～

2026年5月22日

アイコム株式会社
代表取締役社長 中岡 洋詞

はじめに

安全で豊かな社会を支えるソリューションを無線通信技術を通じて提供したい。

アイコムは、2024年に60周年を迎え、「コミュニケーションで創る楽しい未来・愉快的技術」という経営理念のもと、培ってきた無線通信技術とゼロからモノを産み出す創造力を活かし、お客様の要望や期待にお応えする製品とソリューションを提供することで、急速に発展していく情報社会に貢献して参ります。

「中期経営計画2026」は、米政府の相互関税政策、ウクライナ・中東紛争及び各国の政治や地政学的リスクを背景にした経済の先行き不透明感が強い中、売上を拡大しましたが、計画した売上額の達成には至りませんでした。

この状況を踏まえて、2027年3月期を「新しい転換期」の初年度とし、これまでの成果を確実に定着させるとともに100年企業に向けた成長戦略を加速する4か年計画を策定しました。その重点項目は、以下の4点です。

- ① 公共インフラへの参入
- ② 事業提携の加速
- ③ M&Aの推進
- ④ 防衛通信市場への参入

株主及びすべてのステークホルダーのために、当社の発展及びバリュエーション向上に努めて参りますので、引き続きご支援をよろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長 中岡 洋詞

アイコム ～ 100年企業への成長 ～

中期経営計画2023

(2021年3月期-2023年3月期)

中期経営計画2026

(2024年3月期-2026年3月期)

中期経営計画2030

(2027年3月期-2030年3月期)

100年企業への足固め

- コロナ禍での緊急対策
→ 部材入手方法の多様化
- 収益構造の変革
→ スtockビジネスの本格化開始
- RF無線機以外の製品拡充
→ IP無線関連製品の商品化・売上拡大
- モノづくりの事業化
→ 生産自動化着手
(ロボットライン導入)
- 高利益を創出する収益構造の強化
→ スtockビジネスの拡大(売上高比率10%へ)
→ 営業利益率向上(3年平均9.0%)
- 既存製品の性能向上と機能拡張
→ ネットワーク対応、AIアプリソリューションの提供など
- 「アイコムしかできない」製品供給
→ ハイブリッドや衛星無線通信機器など
- 無線とシステムソリューションの
総合プロデュース企業へ
→ 学校などへの総合通信ソリューションの提供を増加
- バリュー・プロポジションの向上
→ 知名度向上活動(テレビ出演、大阪関西万博への協賛など)
→ M&A案件(2件)完了

新しい転換期

- 公共インフラへの参入
- 事業提携の加速
- M&Aの推進
- 防衛通信市場への参入
- スtockビジネスを収益の柱へ
(新規ビジネスの創出など)

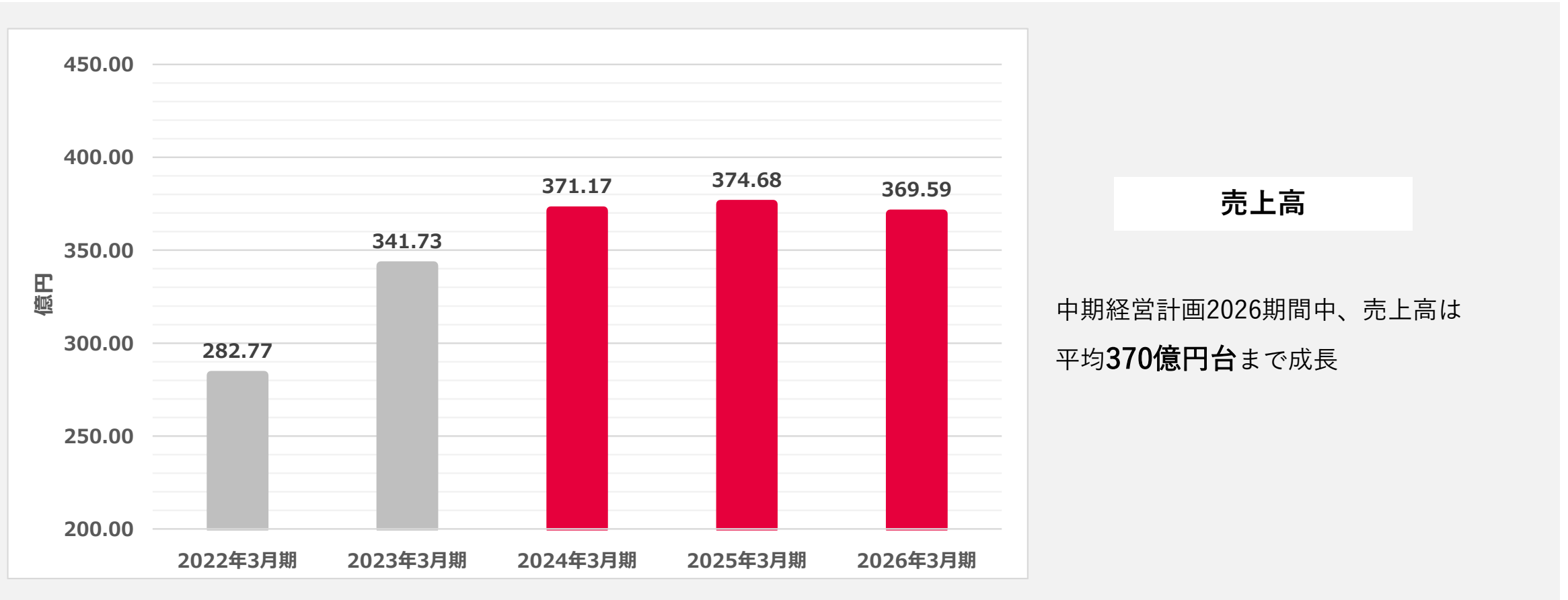
1. 中期経営計画2026の実績

- 業績レビュー
- 事業戦略：主な結果
- 投資実績：事業拡大・社員エンゲージメントへの積極投資



中期経営計画2026の実績

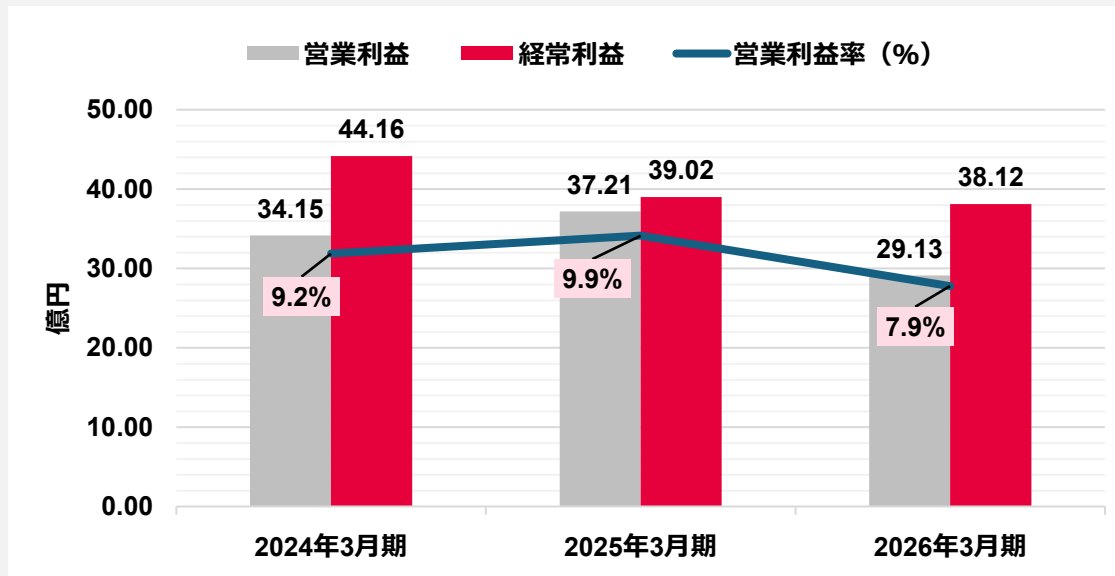
業績レビュー



中期経営計画2026の実績

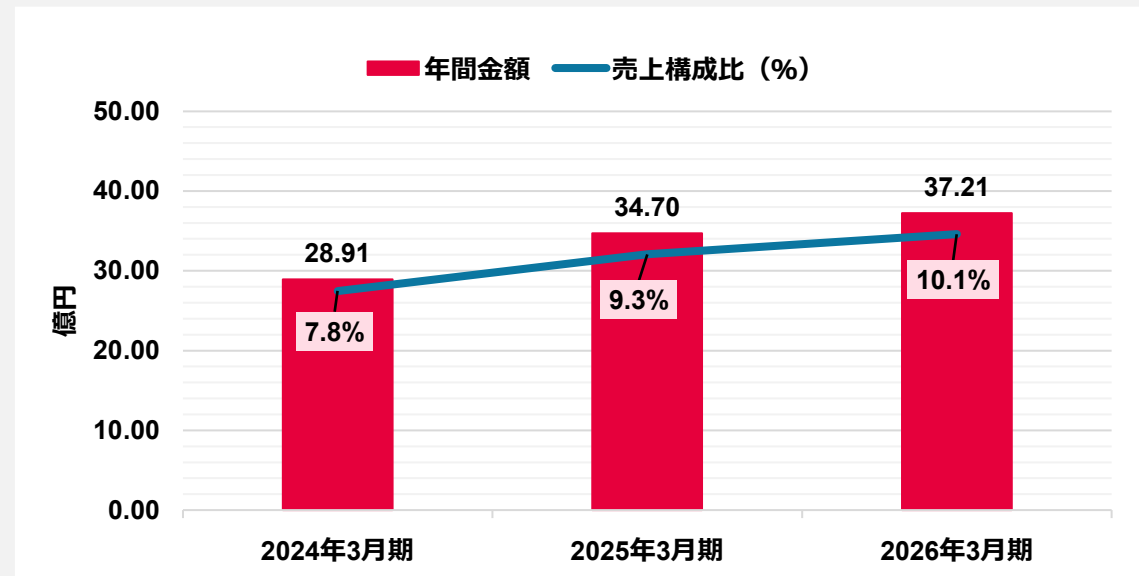
業績レビュー

利益面



営業利益率目標の10%は達成できませんでしたが、3年間で平均9%を達成

ストックビジネス



ストックビジネスの成長は計画(売上高の7%)以上3年目で10%を達成

中期経営計画2026の実績

事業戦略：主な結果

コアビジネスの強化

- 「高周波の新たな領域」
- 「新規プラットフォームの展開」
- 「他の無線カテゴリへの展開」

- 多様な通信機器やプロトコルをシームレスに接続する次世代IoTゲートウェイへの展開
- 市場ニーズに対応した製品の拡充(アプリ等)
- 10 GHz対応製品の発売及び24 GHzモジュールの開発
- APCO P25、IDAS™及びIP無線の次世代端末の開発
- 医療・介護・教育現場への更なるワイヤレスシステムの提案・開発の強化
- AIによる自動文字起こしや翻訳に対応したアプリ

新たなビジネスモデルへの挑戦

- 「ストックビジネス拡大」
- 「他社連携ビジネスの拡大」

- 総合的な無線通信システムを提案できる販売体制の構築(教育現場等を狙って)
- 通信機器の保守契約などのストックビジネス拡充
- 新規通信需要に対応した戦略的な提携及びM&Aを実施
- レンタル・リースに適した無線機器の開発
- 無線機の機能をカスタマイズできる環境の開発と提供

100年企業を目指す経営

- 「持続的な成長に向けた取り組み」
- 「スマートファクトリー化」

- ESGの取り組み：TCFD及びCDP対応、二酸化炭素へのネットゼロのコミット
- 模倣品への対策強化
- 生産ライン及び工場でのAI導入
- AI技術応用による顧客サービス向上の展開

中期経営計画2026の実績

投資実績：事業拡大・社員エンゲージメントへの積極投資

合計
約**177**億円

設備投資
約**51**億円

研究開発

新規技術取得の
ための取り組み
約**107**億円

新規ビジネス
約**15**億円

その他
約**4**億円

- 設計施設や老朽化した施設の建設、また将来の拡充に備えた用地の取得
- アイコムヨーロッパ社屋の購入
- 設計業務に必要な電子機器(測定器、高性能PC、その他設備)の購入
- 衛星無線/5G/次世代公安向け/パブリックサービス向け無線機の開発及び関連ソリューション開発(協業含む)
- 生産・社内業務へのAI導入
- 次世代通信機器プラットフォームに搭載するSoCの開発
- SHFのさらに高い周波数(24GHz)に対応するモジュールの開発
- IP無線機に関連するアプリ開発やソリューションの多様化に伴う協業及びM&Aの戦略的推進
- 異なる通信規格に対応したハイブリッド製品の拡充による新規市場参入・顧客確保
- パートナー企業との新規市場開拓(大阪関西万博への協賛など)
- 海外での技術対応強化を目的とした、現地ソフト開発部隊への人的投資
- 階層別トレーニング、次世代リーダー育成等、外部機関による研修を実施
- 将来の新規ビジネス開発に向けた人的資本施策として「事業構想プロジェクト」の発足による社員のリスクリング

2. 中期経営計画2030

- 中期経営計画2030のテーマ
- 新しい転換期
- 中期経営計画2030の目標：売上高4か年計画
- 中期経営計画2030の目標：営業利益・ストックビジネス
- アイコムが今後取り組む技術/商品市場別テーマ
- 投資計画：持続可能な成長の実現へ
- 経営基盤の強化策：新社屋建築
- 株主還元方針：配当金



中期経営計画2030のテーマ

新しい転換期へ ～100年企業への成長～

1

公共インフラへの
参入



3

M&Aの推進



2

事業提携の加速



4

防衛通信市場への
参入



新しい転換期

「中期経営計画2026」の期間においては、想定以上のスピードで売上を伸ばし、2024年3月期及び2025年3月期において2期連続で過去最高売上高を更新しています。また、営業利益率も平均9%を達成しました。目標としていた2026年3月期での売上高400億円、営業利益率10%は達成できませんでしたが、期間中、連結ベースにおいて約10%の着実な成長を遂げ、安定して360~370億円を売り上げる業容を構築しました。そのうえで、未達成の背景を分析し、きたる4年を「新しい転換期」と位置づけ、さらなる飛躍を狙います。

1 公共インフラへの参入

10年以上にわたって蓄えたIP無線のノウハウをMC-PTT/MCX市場に展開
国内外の公共機関などをターゲットに、2028年後半からの収益化を目指す

2 事業提携の加速

近年の市場変化の加速を踏まえ、シナジー効果のあるパートナー企業との事業
提携を推進し、創業以来の「自前主義」に囚われない新たな事業展開を狙う

3 M&Aの推進

年1社を目標として、「Acquihiring」型M&Aを基本に、アイコムグループとしての
の総合力向上に資するM&Aを積極的に行う

4 防衛通信市場への参入

地政学的リスクの高まりとともに、各国の防衛需要の高まりに応える事業展開を図る。
まずは、2027年を目標に、次世代の防衛用衛星通信システムネットワーク「MA-DNX」
対応端末の市場投入を目指す

新しい転換期

MA-DNXとは？



- イリジウム®社の衛星ネットワークを利用した次世代の衛星防衛通信ネットワーク
- 音声通話以外に以下の機能を持つ通信システム
 - ▶ 拡張性とセキュリティに優れた分散型戦術通信システム
 - ▶ 音声、チャット、ファイル転送、及び位置情報(PLI)機能
 - ▶ 作戦上のセキュリティに最適化
- 推定市場規模は最大10万台。
※当社は複数年で数万台・数10億円規模の売上獲得を目指す。

MC-PTT/MCXとは？

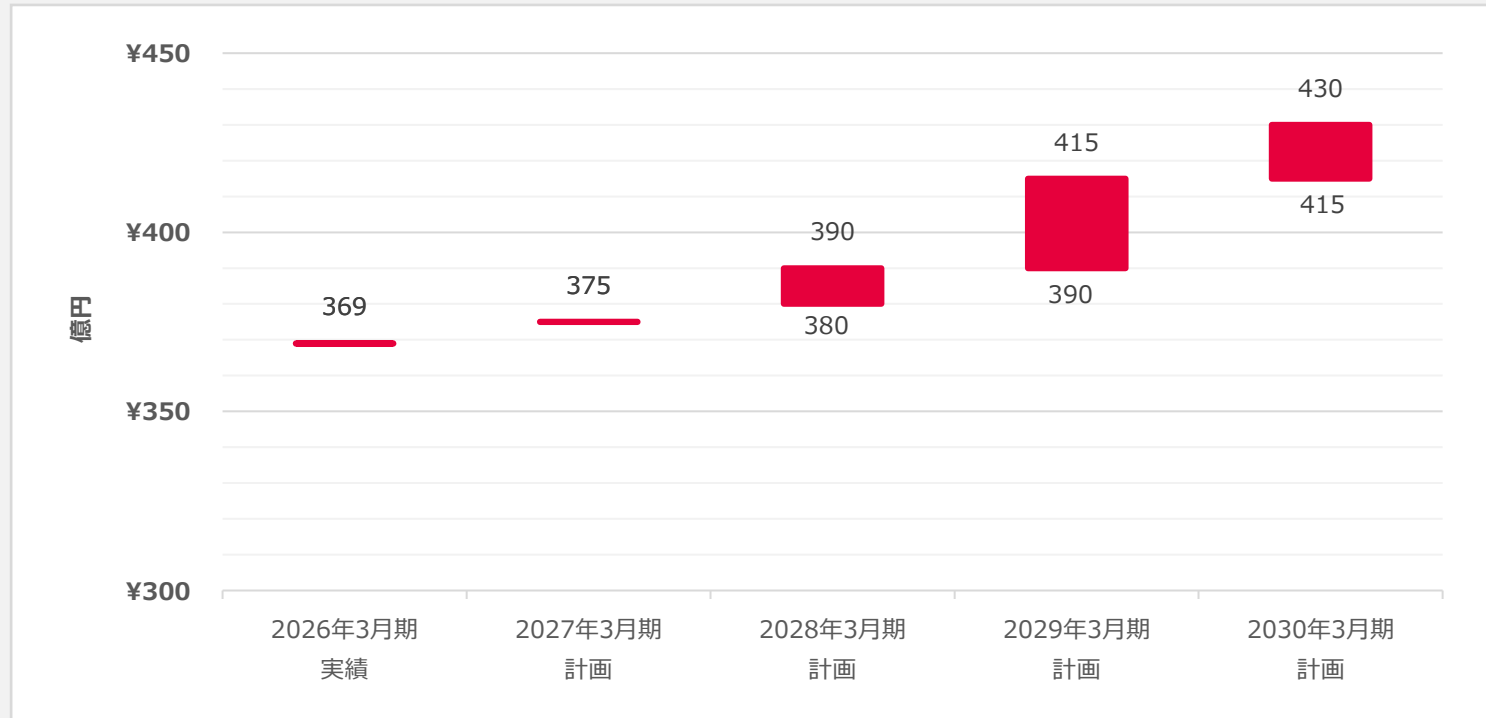


- 携帯電話の通信規格を管理する3GPPはリリース13以降、セルラーネットワーク上で利用する公安向け通信機能で一般的に「ミッションクリティカルサービス」、通称「MCX」と呼ばれる。
- 現在MCX通信網を構築していくことを公表している国は米国、イギリス、オーストラリア、韓国、及び北欧数カ国。
- 推定市場規模は数百万台。
※当社は複数年で数万台・数10億円規模の売上獲得を目指す。

中期経営計画2030の目標

KPI目標：売上高4か年計画

売上高計画



2030年3月期目標

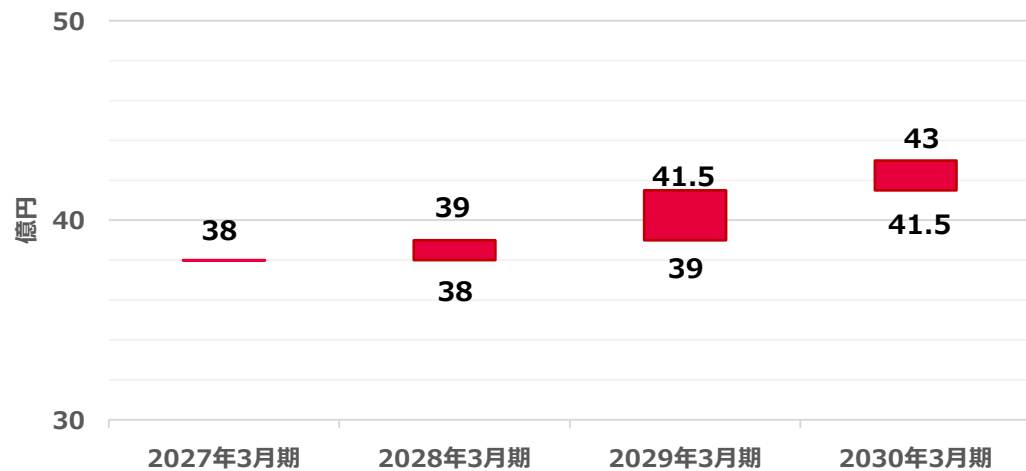
売上高	営業利益	営業利益率
430億円	43億円	10%

「新しい転換期」の4要因の中、公共インフラ(MC-PTT/MCX)と防衛通信(MA-DNX)は売上を押し上げる見込み

中期経営計画2030の目標

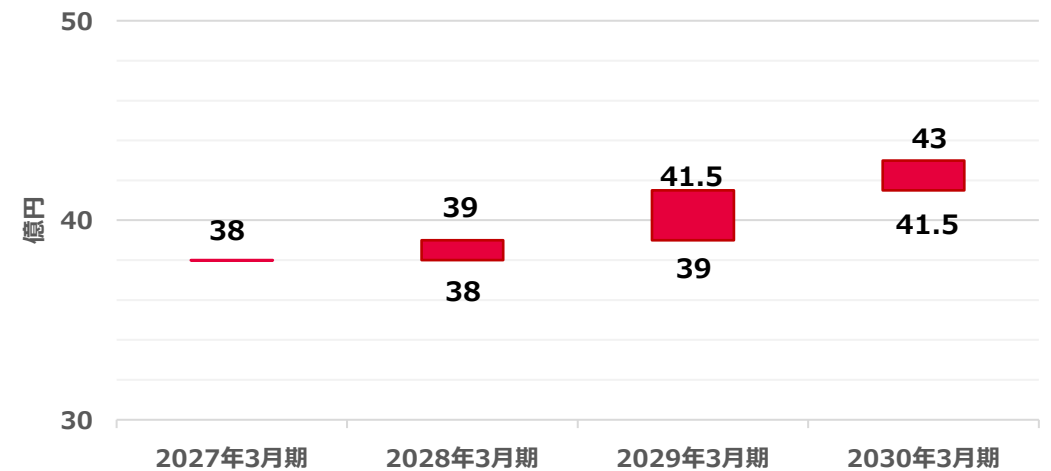
KPI目標：営業利益・ストックビジネス

営業利益



営業利益率の目標は10%以上を変えずに引き続き目指す

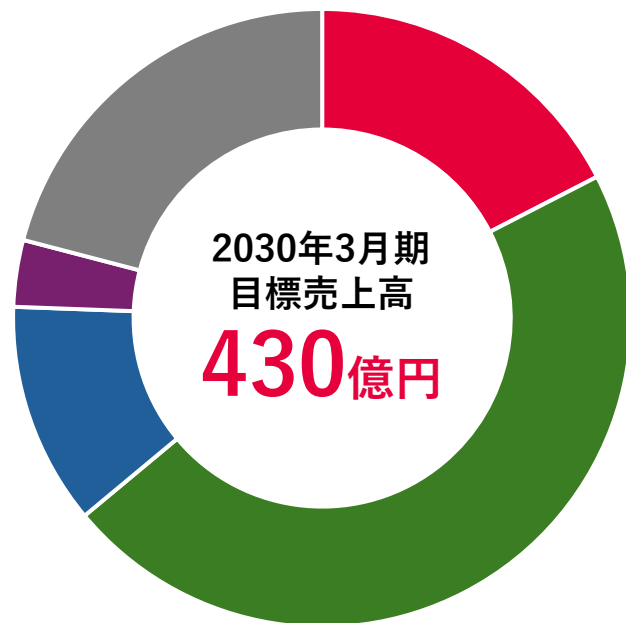
ストックビジネス



売上高におけるストックビジネスの売上割合の目標は10%を目指す

アイコムが今後取り組む技術/商品市場別テーマ

カテゴリ別目標売上高及び取り組み



アマチュア用
無線通信機器
75億円



- APRS®・FT8などの狭帯域デジタル通信の普及
- SDR化、クリーンな送信波の実現、IPリモート運用拡充
- WLAN・BLE技術、平面アンテナ技術
- アンテナ周辺機器、デジタルインターフェースの拡充

陸上業務用
無線通信機器
200億円



- MC-PTT/MCX/FirstNet機/MA-DNX/IP無線の充実
- アプリケーションの拡充：iOS®/Android™アプリ開発
- 通信トラフィック監視・AI分析ソリューション
- IP/SIP/RF複合端末/ゲートウェイ機器/LEO機器対応

海上用
無線通信機器
50億円



- 水中ワイヤレス通信製品の開発
- VHF無線機のデジタル化
- パートナー協業拡充(半導体レーダー技術)

ネットワーク
機器
15億円



- データサーバー及びサービスの構築
- Wi-Fi HaLow™対応、クラウドPBX開発
- 4G/5Gモジュール、Wi-Fiモジュールの確立
- 無線機とネットワーク連携システムの強化・提供

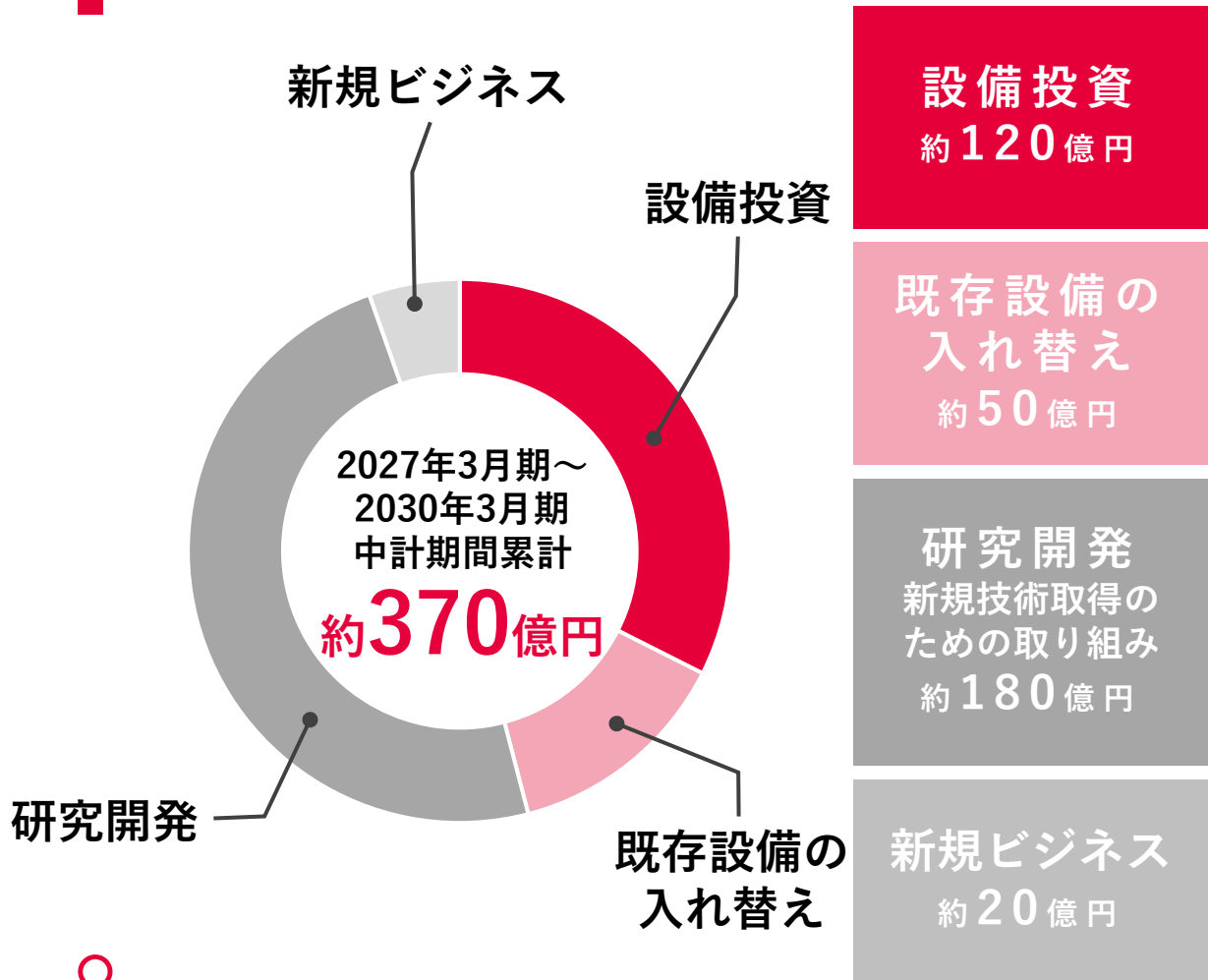
その他
90億円



- ボディーカメラ/バイタルセンサー/レンタル/保守サービス事業
- 特化型航空用無線通信機器の開発
- 3rd Partyとの協業によるオプション製品の開発・販売促進

投資計画

投資計画：持続可能な成長の実現へ



- 開発環境の再整備及び集約/本社地域ビル(設計拠点、営業所や和歌山アイコム(株))、不動産の老朽化に伴う建替・物件購入
- 設計設備(測定器、電波暗室等)及び本社設備投資
- 無線機利用に特化した映像技術、AI技術、周辺ソリューション
- 5G対応IP無線システムの周辺ソリューション
- 次世代陸上業務用無線通信機器開発及び市場開拓
- 製品カテゴリ別強化(新規技術開発・取得、販路開拓・強化など)
- 産学協働など研究開発活動促進
- 戦略的M&Aや外部パートナーとの業務提携
- 新規事業参入を目的とした製品開発
- 新規事業実現に向けた人材確保・人材育成への取り組み

経営基盤の強化策

新社屋建築

- 大阪営業所(旧本社)の老朽化を契機に、本社周辺地区の建屋を集約する「大阪キャンパスプロジェクト」構想をスタート
- 現本社に隣接する計4棟の建屋を集約し、労働環境の向上、社員間のシナジー醸成を狙う
(5年で80億～100億を投資、延床面積1.45万平方メートル)
- 旧施設の跡地(約1万平方メートル)は保持し、将来の企業成長に備える
- COP 19に基づく2050年度でのカーボンニュートラル実現に向けての環境対応を推進
※再生エネルギーの利用や太陽光パネル設置など



イメージ:設計関連部署を集約する新社屋(2028年3月完成予定)

株主還元方針

配当金



¥60

または



40%

基本方針：

1株当たり年間配当額60円あるいは
連結配当性向40%のいずれか高い方を下限とする。

※金利や株価の変動により、配当金の下限の引き上げを検討します。

3. 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた 対応について(更新)

- 現状分析①
- 現状分析②
- 企業価値向上のための取り組み



現状分析①

前中期経営計画の最終年度において、ROEは目標の5%以上に対して3.8%に留まり、PBRについても0.5倍～0.7倍で推移、「中期経営計画2030」では引き続き、ROE 5.0%以上、PBR 1.0倍以上を目標といたします。

	(中期経営計画2026)			中期経営計画2030
	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2030年3月期 目標
売上高 (百万円)	37,117	37,468	36,959	43,000
営業利益 (百万円)	3,415	3,721	2,913	4,300
営業利益率 (%)	9.2%	9.9%	7.9%	10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	3,461	2,951	2,665	-
ROE 自己資本当期利益率 (%)	5.3%	4.4%	3.8%	5.0%以上
PBR 株価純資産倍率 (倍)	0.74	0.59	0.61	1.0倍以上
株価 (円：期末)	3,405	2,751	2,956	

現状分析②

当社は、最低配当額を設けることで、配当の安定性を確保しつつ業績に応じた株主還元を行うとともに通信インフラを担う企業として、安定した財務基盤の形成に努めて参りました。

安定した財務基盤形成の背景

競合相手への対抗

- 主要な競合相手は、当社と比べ遙に事業規模が大きく、それらの企業と同等の投資を随時行うための資金の確保

災害対策やBCP対策のための製品を製造し、 通信インフラに深く関わっている企業として大規模災害等への備えの必要性

- 緊急時における生産設備の復旧など、即座に対応できる体制の維持を可能とするための資金
- 緊急時においても、雇用を維持するための資金
- 電子部品等の原材料の供給不足に対して、臨機応変に市場流通品を確保するための資金
- 為替変動に備えるための資金

MVNO(仮想移動体通信事業者)として安定した通信サービスを長期に提供することが可能であることの資金的な裏付け

しかし、当社の高い自己資本比率（2026年3月期末89.2%）は、ROE、PBRが伸び悩む一因となっており、「中期経営計画2030」においては、引き続き上記の背景を踏まえつつ、**キャッシュアロケーションの見直し**を行います。加えて、「中期経営計画2030」の着実な実行による、売上の拡大と収益性の向上により、**ROE 5.0%以上、PBR 1.0倍以上**の達成を図ります。

企業価値向上のための取り組み

「中期経営計画2030」に基づき、期間中のキャッシュインに内部留保を加え、成長戦略の実現、事業の効率化に向けた積極的な投資及び株主還元を実行いたします。

売上の拡大
収益性の向上

「中期経営計画2030」
の実行

知名度の向上

「投資家に限らず、広く一般消費者を対象とした各種メディアへ積極的にPR情報を提供することで、当社の基礎的な知名度の向上を図る

「中期経営計画2030」
2027年3月期-2030年3月期

IN

OUT

営業CF
340億円

内部留保
80億円
減少

設備投資
研究開発
投資
370億円

株主還元
50億円

成長戦略の実現・事業の効率化の推進

設備投資/既存設備の入れ替え 170億円

- 新社屋建設(事業所集約による生産性向上)
- 設計/生産設備の更新
- 新製品量産費

研究開発投資/新規ビジネス 200億円

- 新技術開発(映像技術、AI技術、周辺ソリューションなど)
- 5G対応IP無線システムの周辺ソリューションへの取り組み及び次世代陸上業務用無線通信機器開発及び市場開拓
- 戦略的M&Aや外部パートナーとの業務提携への取り組み

株主還元

「配当方針」 (中期経営計画2030)

- 一株当たりの年間配当額60円を下限として、連結配当性向40%以上とする

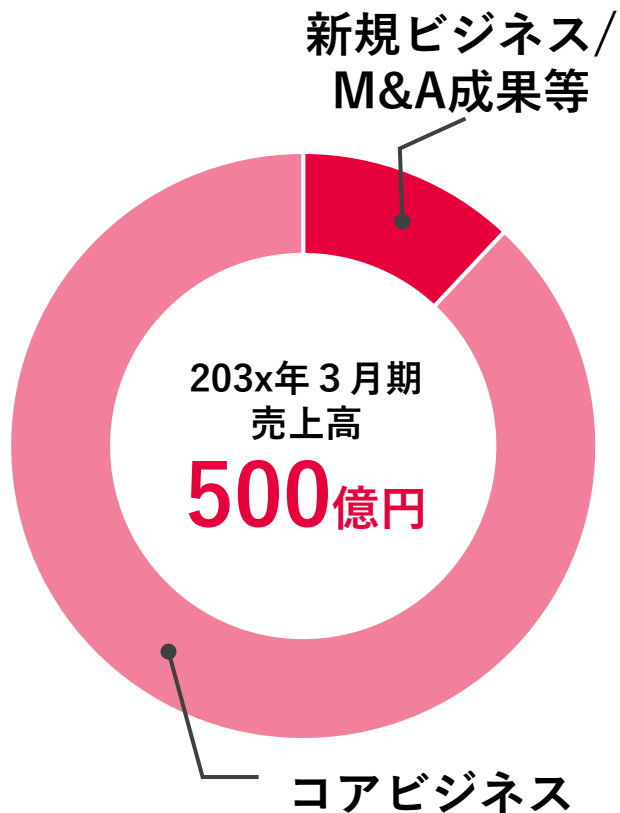
4. 連結売上高500億円に向けて

- 長期ビジョン
- 外部環境と課題認識
- ESGへの取り組み



長期ビジョン

500億円を達成した時の企業構成イメージ



新規ビジネス
/M&A成果等
約60億円

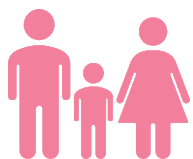
コアビジネス

既存の無線機
ビジネス
約440億円

- 常にシナジー効果のあるパートナーを探し、積極的にM&Aを行う
- 社内からの新規事業アイデアを起こし(社内起業)、新たな可能性を探る
- 無線機事業は、コアビジネスとして維持・強化を推し進め、会社の売上基盤となる事業として堅持する
- 新技術開発へのたゆまない研鑽と、顧客要望の把握の積み重ねで、ユーザーニーズに的確に応える製品やサービスを開発
- 未開拓市場の掘り起こしや、新たな需要の発見

外部環境と課題認識

環境変化(主なインパクト)



人口減少・少子高齢化

労働人口の減少により、
構造的な人手不足が一層深刻化



物価・エネルギー価格の上昇

相互関税等による物価高騰
経済低迷による需要停滞が拡大



地政学的リスク・環境問題

地政学リスク拡大による需要拡大
環境問題対策への対応・要求



無線機を取り巻く環境

通信インフラの多様化
AIを使用した各種機能への要望拡大・
アプリケーション需要の拡大



国際情勢・政治

米中対立、中東・ウクライナ問題
の長期化、保護貿易化

課題認識

技術

(AI活用・価値創出)

各種通信インフラの多様化、
AI・知能化技術の進展を競
争優位につなげるための継
続的な研究開発体制の強化

人的資本投資

(働く環境の整備)

社員の安定的な確保・育成
に加え、多様な人材が働き
甲斐を持てる環境の整備

経営

(各種指標・経営効率)

資本コストを意識し、資本
効率及び収益性を重視した
経営判断

サービス

(イノベーション・品質)

顧客価値の最大化と価格競争
力を両立する付加価値型サー
ビスの創出。安心して使って
いただける品質確保

成長投資

(新規技術・新規事業)

新技術への投資やパート
ナーシップを通じ、企業の
持続的な成長と価値の創出
を図る。顧客ニーズに対応
できる技術革新

ESGへの取り組み

気候変動対策：温室効果ガス排出量削減



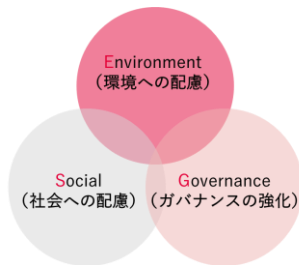
- 各事業所における電灯のLED化
- 太陽光パネルの利用
- 事業所における電力の使用量監視、高効率の生産・空調機器への更新

資源循環対応：廃棄物・環境負荷の軽減



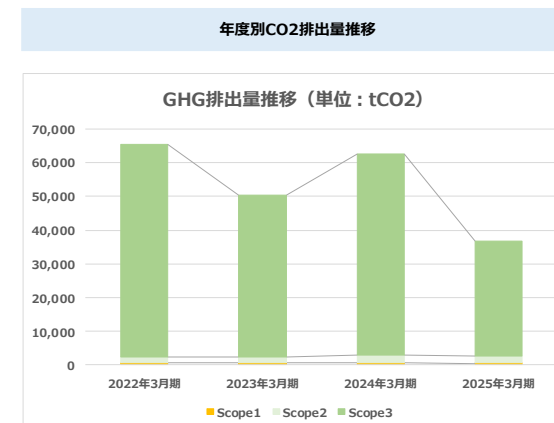
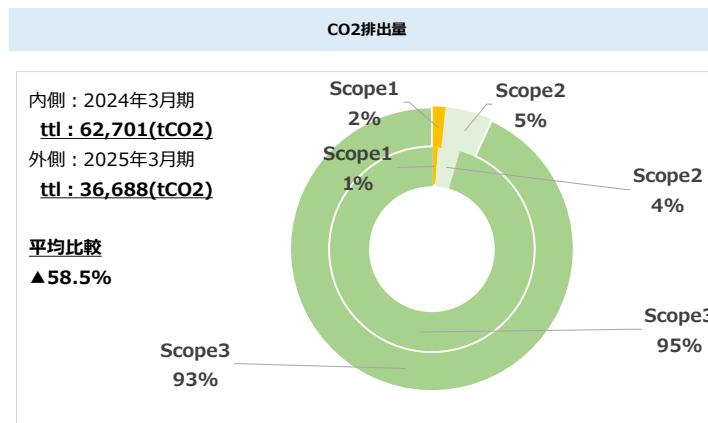
- リサイクル可能な紙資源の利用
- 再生プラスチックの採用
- 再エネの利用
- グリーン調達基準の作成
- サプライチェーンにおける環境対応の管理監督

ESG・環境負荷の軽減



- CDPでの情報開示：2025年度環境/水資源共にC

GHG排出量推移



項目	CO2 (トン)				割合 (%)			
	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
スコープ1	612	771	695	596	0.9%	1.5%	1.1%	1.6%
スコープ2	1,927	1,728	2,177	1,948	2.9%	3.4%	3.5%	5.3%
スコープ3	62,873	47,775	59,829	34,143	96.1%	95.0%	95.4%	93.1%
カテゴリ1	9,132	8,603	14,687	10,376	14.0%	17.1%	23.4%	28.3%
カテゴリ2	1,612	1,920	2,961	1,890	2.5%	3.8%	4.7%	5.2%
カテゴリ3	466	510	474	375	0.7%	1.0%	0.8%	1.0%
カテゴリ4	1,482	1,747	1,290	1,062	2.3%	3.5%	2.1%	2.9%
カテゴリ5	1,348	2,753	26	44	2.1%	5.5%	0.0%	0.1%
カテゴリ6	363	636	705	634	0.6%	1.3%	1.1%	1.7%
カテゴリ7	732	736	733	739	1.1%	1.5%	1.2%	2.0%
カテゴリ8	25	27	29	21	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%
カテゴリ9	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
カテゴリ10	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
カテゴリ11	46,183	29,786	37,862	17,962	70.6%	59.2%	60.4%	49.0%
カテゴリ12	1,530	1,057	1,062	1,040	2.3%	2.1%	1.7%	2.8%
カテゴリ13	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
カテゴリ14	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
カテゴリ15	0	0	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
総計	65,412	50,274	62,701	36,688	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

将来に関する記述についての注意事項

この資料に記載されている記述の内、将来を推定する表現については、将来見通しに関する記述に該当します。

これら将来見通しに関する記述は、既知以外に未知のリスク及び不確実性並びにその他の要因が含まれており、実際の業績とは大幅に異なる結果をもたらす恐れがあります。

これらの記述は本資料発行時点のものであり、その後の経済情勢や市場環境の変化によって当社の業績に影響がある場合、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。

実際の業績に対し影響を与えうるリスクや不確実な要素としては、

- (1) 主要市場(日本、米州、欧州及びアジアなど)の経済状況及び製品需給の急激な変動
- (2) 国内外の主要市場における貿易規制・法令等の変動
- (3) ドル、ユーロ等の対円為替相場の大幅な変動
- (4) 資本市場における相場の大幅な変動
- (5) 急激な技術変化等による社会インフラの変動

などがあります。

ただし、業績に影響を与えうる要素としてはこれらに限るものではありません。



How the World Communicates

～コミュニケーションで世界をつなぐ～

<お問い合わせ先>

アイコム株式会社 社長室

電話 : 06-6793-5301

Email: BMD@icom.co.jp

URL : <https://www.icom.co.jp/>